

SUPLEMENTO DE VIVIENDA
DE PAGINA/12 - AÑO 1 - Nº 21
SABADO 7 DE AGOSTO DE 1999

■ **Opinión**

La tasación de propiedades, una controversia entre técnicos y vendedores, por Angel Dimeo

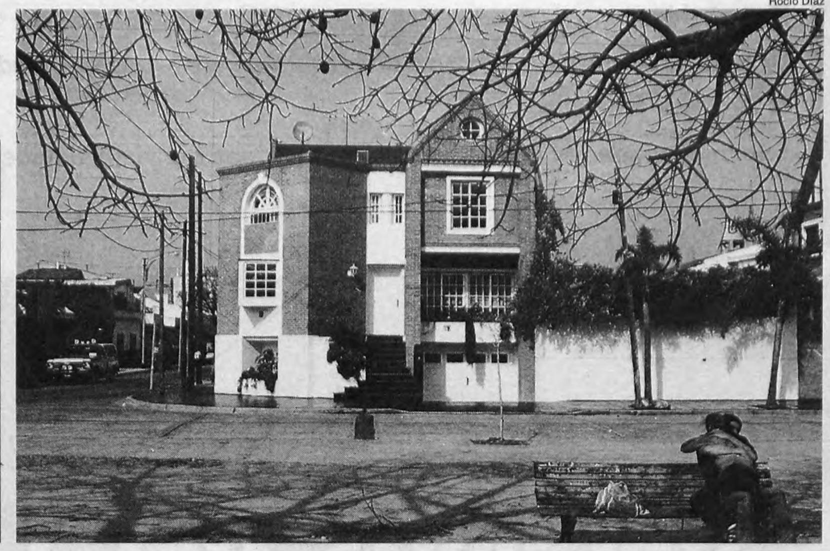
■ **Por los barrios**

Las oportunidades que brindan los caserones del viejo Mataderos

LOS VECINOS DEL LUJO

Al este de Puerto Madero crece un nuevo barrio. Un hotel internacional, "aparts", oficinas en antiguos silos y un centro comercial forman parte de los atractivos del emprendimiento, que costará 210 millones de dólares. El arquitecto Mario Roberto Alvarez fue el responsable del proyecto.

■ A pocas cuadras de Liniers, Mataderos ofrece excelentes oportunidades en amplísimas propiedades.


Rocío Díaz

Cotizaciones en Mataderos

VENTAS	
Un ambiente	$ 18 mil a 23 mil
Dos ambientes	$ 24 mil a 35 mil
Tres ambientes	$ 38 mil a 55 mil

ALQUILERES	
Un ambiente	$ 200 a 220
Dos ambientes	$ 260 a 310
Tres ambientes	$ 360 a 410

Fuentes: Inmobiliarias Fibla, Cisa, Romano & Rossi y Aliano.

MATADEROS SUFRE LA CAIDA DE PRECIOS

Bajo el peso de la crisis industrial

Viejos caserones reciclados y flamantes dúplex de categoría se obtienen por valores que alcanzan apenas la mitad que en otras zonas porteñas.

m² Por Claudio Zlotnik

Las mejores casas y chalets del barrio de Mataderos están ubicadas en la zona denominada "Nañón", justo en el límite con Liniers. Esas viviendas cuestan entre 100 y 300 mil dólares, son de categoría, y muchas de ellas fueron recicladas a nuevo. "Nuestra esperanza es que algún día estas propiedades vuelvan a valorizarse. Valen la pena, son de calidad, pero la gente de otros barrios no se tienta con mudarse a Mataderos, porque le queda lejos de los lugares de trabajo", apuntó una vendedora de Aliano Propiedades.

En el resto del barrio, en cambio, en cada una de sus cuadras se refleja la crudeza de las sucesivas crisis. El brillo de otros años ha quedado esfumado. Los vecinos no olvidan los tiempos de esplendor, cuando la zona era la elegida por los industriales para levantar sus fábricas. Eran otras épocas. Con el correr de los años, aquellas fábricas se transformaron en los galpones vacíos de hoy. Y las grandes casonas están deshabitadas.

"Hace quince o veinte años, en Mataderos vivía gente de poder adquisitivo relativamente alto. Los empresarios se hacían construir viviendas de categoría. Pero las crisis económicas dieron vuelta la situación. Y, hoy, esas casonas no se las vendemos a nadie", relató a **m2** Norberto Rossi, propietario de la inmobiliaria Romano & Rossi. "Fuimos los más castigados. Nuestro negocio dependía, básicamente, de los empresarios y de los trabajadores que se mudaban a Mataderos para estar cerca de su lugar de trabajo. Pero eso se terminó cuando se fueron bajando las persianas. El barrio se convirtió en un verdadero espejo de los problemas económicos que soportó la Argentina en los últimos años", añadió Raúl Sánchez, de la inmobiliaria Cisa.

En Mataderos proliferaban los fabricantes de chacinados, frigoríficos y las metalúrgicas. Pero el cierre de las pequeñas y medianas empresas dejó galpones y viviendas vacías. Y ahora, los dueños de las inmobiliarias aguardan a que los bajos valores de las propiedades –cada metro cuadrado puede pagarse entre 500 y 750 dólares– tienten a los inversores para desplegar nuevas iniciativas.

Sin embargo, por el momento, no hay grandes expectativas. "Hace poco se construyeron 50 nuevas propiedades en dúplex, pero sólo pudo ubicarse la mitad y el inversor no pudo cubrir la inversión", apuntó Héctor Fibla, titular de la inmobiliaria homónima.

MADERO ESTE

Una

Puerto Madero sigue expandiéndose, ahora, hacia el lado del río. El megaemprendimiento en marcha contempla la construcción de un hotel internacional, un centro de convenciones, un "apart hotel", un centro comercial y la transformación en oficinas de los viejos silos.

EXPERIENCIAS DE VI

"Siempre

m² Por M. A. F.

"No soy de los que se expresa[n] con reservas", dice, por si fuera necesario. "Por eso no tengo demasiados 'admiradores' –agrega–. No soy un mentiroso". Comenta que "el estudio tiene 'mala fama' por exigir el cumplimiento de los contratos, que para eso se firman" y no duda en plantear que "los arquitectos deben concretar los proyectos aceptados por los clientes y administrar bien los capitales confiados, sin las falsas complacencias que los convierten en *buenudos*".

A sus 85 vitales años, Mario Roberto Alvarez sigue en permanente actividad. Recuerda ante **m²** la época en que madrugaba para poder pagar los 5 centavos del "boleto obrero" del tranvía que lo llevaba hasta el Colegio Nacional de Buenos Aires, y que trabajó para estudiar.

"Modestia y aviso aparte", advierte al referirse a sendas medallas de oro que le entregaron por su trayectoria como alumno en el tradicional secundario, primero, y en la Facultad de Arquitectura de la Universidad de Buenos Aires después. Por entonces llegaron a apostrofarlo: "Para qué estudiás

■ A pocas cuadras de Liniers, Mataderos ofrece excelentes oportunidades en amplísimas propiedades.

Rocio Diaz

Cotizaciones en Mataderos

VENTAS	
Un ambiente	$ 18 mil a 23 mil
Dos ambientes	$ 24 mil a 35 mil
Tres ambientes	$ 38 mil a 55 mil

ALQUILERES	
Un ambiente	$ 200 a 220
Dos ambientes	$ 260 a 310
Tres ambientes	$ 360 a 410

Fuentes: Inmobiliarias Fibla, Cisa, Romano & Rossi y Aliano.

MATADEROS SUFRE LA CAIDA DE PRECIOS

Bajo el peso de la crisis industrial

Viejos caserones reciclados y flamantes dúplex de categoría se obtienen por valores que alcanzan apenas la mitad que en otras zonas porteñas.

m² Por Claudio Zlotnik

Las mejores casas y chalets del barrio de Mataderos están ubicadas en la zona denominada "Naón", justo en el límite con Liniers. Esas viviendas cuestan entre 100 y 300 mil dólares, son de categoría, y muchas de ellas fueron recicladas a nuevo. "Nuestra esperanza es que algún día estas propiedades vuelvan a valorizarse. Valen la pena, son de calidad, pero la gente de otros barrios no se tienta con mudarse a Mataderos, porque le queda lejos de los lugares de trabajo", apuntó una vendedora de Aliano Propiedades.

En el resto del barrio, en cambio, en cada una de sus cuadras se refleja la crudeza de las sucesivas crisis. El brillo de otros años ha quedado esfumado. Los vecinos no olvidan los tiempos de esplendor, cuando la zona era la elegida por los industriales para levantar sus fábricas. Eran otras épocas. Con el correr de los años, aquellas fábricas se transformaron en los galpones vacíos de hoy. Y las grandes casonas están deshabitadas.

"Hace quince o veinte años, en Mataderos vivía gente de poder adquisitivo relativamente alto. Los empresarios se hacían construir viviendas de categoría. Pero las crisis económicas dieron vuelta la situación. Y, hoy, esas casonas no se las vendemos a nadie", relató a **m2** Norberto Rossi, propietario de la inmobiliaria Romano & Rossi. "Fuimos los más castigados. Nuestro negocio dependía, básicamente, de los empresarios y de los trabajadores que se mudaban a Mataderos para estar cerca de su lugar de trabajo. Pero eso se terminó cuando se fueron bajando las persianas. El barrio se convirtió en un verdadero espejo de los problemas económicos que soportó la Argentina en los últimos años", añadió Raúl Sánchez, de la inmobiliaria Cisa.

En Mataderos proliferaban los fabricantes de chacinados, frigoríficos y las metalúrgicas. Pero el cierre de las pequeñas y medianas empresas dejó galpones y viviendas vacías. Y ahora, los dueños de las inmobiliarias aguardan a que los bajos valores de las propiedades –cada metro cuadrado puede pagarse entre 500 y 750 dólares– tienten a los inversores para desplegar nuevas iniciativas.

Sin embargo, por el momento, no hay grandes expectativas. "Hace poco se construyeron 50 nuevas propiedades en dúplex, pero sólo pudo ubicarse la mitad y el inversor no pudo cubrir la inversión", apuntó Héctor Fibla, titular de la inmobiliaria homónima.

MADERO ESTE EXIGIRA UNA INVERSION DE 210 MILLONES DE DOLARES

Una ciudad adentro de otra

Puerto Madero sigue expandiéndose, ahora, hacia el lado del río. El megaemprendimiento en marcha contempla la construcción de un hotel internacional, un centro de convenciones, un "apart hotel", un centro comercial y la transformación en oficinas de los viejos silos.

m² Por Miguel Angel Fuks

Madero Este se publicita como "un emprendimiento sin precedentes" en Buenos Aires, a la que arriban y parten diariamente 2,4 millones de personas y visitan al año 10 millones de turistas. El grupo González, adjudicatario del predio ubicado en el Dique 3, invierte 210 millones de dólares para hacer "una ciudad dentro de la ciudad, con 210 mil metros cuadrados cubiertos". Confió el proyecto y desarrollo al estudio de arquitectura de Mario Roberto Alvarez y Asociados, que previó:

◆ El Hotel Hilton, cinco estrellas, con 424 habitaciones.
◆ Un centro de convenciones.
◆ Un "apart hotel" de 200 departamentos.
◆ Tres edificios de oficinas.
◆ Un centro comercial de 33 mil metros cuadrados cubiertos con locales, oficinas, restaurantes, patio de comidas, zona de juegos y el complejo Cinema Paradiso, con 19 salas.
◆ El Museo del Mar y la Navegación, para exhibir cuanto se relacione con la historia específica local.
◆ El reciclado y transformación en oficinas de una batería de silos (encargados al arquitecto Mariano Bielik).
◆ El puente que permitirá el acceso peatonal a la urbanización, con un tramo giratorio, proyectado por el español Santiago Calatrava y que se está ejecutando en Alemania.
◆ El estacionamiento para 2420 vehículos, con varios accesos.

Todo está conectado por una peatonal de 700 metros, entre Macacha Güemes (continuación de Perón) y Azucena Villaflor (ídem de Belgrano), donde se tratará de armonizar toda la parquización y estará la Plaza Holanda, con un amplio espacio para la recreación.

Arnaldo Pampillón



■ Montadores y realizadores del proyecto, con las obras a sus espaldas. En el centro, Alberto González, el CEO de Madero Este.

El arquitecto Alvarez proyectó otro Hilton porteño tres décadas atrás. Entonces viajó a Estados Unidos, donde aprobaron su propuesta, coincidentemente con la presentada por un colega australiano para el establecimiento en Sydney. Por distintas circunstancias, políticas y económicas, el emprendimiento local se fue postergando y un día, bastante pensado, la Cancillería expropió el terreno de Arenales y Esmeralda, donde ahora tiene su sede. Con los años, Alvarez conoció Sydney y se hospedó en el establecimiento que su colega sí pudo construir.

La realización actual no la considera como "tiempo de revancha". Se entusiasma al describir "dos hermosos árboles que conseguimos conservar"; "la posibilidad de ver el cielo desde adentro, a través de un techo transparente"; "la apertura al exterior fuera de lo común"; "el centro de convenciones separado y al mismo tiempo unido al hotel", y, por supuesto, "la suite presidencial de 300 metros cuadrados, con comedor, dormitorios principal y auxiliar y cualquier cantidad de detalles, sin olvidar el sauna, por lo que nadie tendrá pretextos para no venir". No olvida, además, la crítica a las normas urbanísticas trazadas, que obligaron a limitar la altura máxima de construcción a 30 metros.

El estudio prefiere no confirmar la fecha de inauguración, siquiera parcial, pero el inversor insiste en que sea el 31 de diciembre. Dependerá del arribo de suministros de Italia y Japón (los súper ascensores llegarán por vía aérea, a partir del 23 de octubre).

La administración y el mantenimiento del "apart" estarán a cargo de Hilton, y su comercialización la impulsa Giménez Zapiola Binswanger. "Las unidades se venderán y escriturarán a nombre de los compradores –señala Fernando Giménez Zapiola–. Cada uno participará del beneficio económico, de forma tal que el retorno de la inversión estará ligado al porcentaje de ocupación, temporaria o permanente."

Alberto González, CEO de Madero Este, pretende convencer de que esta incursión es "producto de la casualidad". Estuvo vinculado con los medios de comunicación desde que tenía 13 años hasta agosto del '98, cuando vendió lo último que tenía: un canal de cable en Asunción del Paraguay, Canal 8 de Mar del Plata e Imagen Satelital. "Todo pasaba a manos de grandes corporaciones y yo siempre tuve, no sé si la desgracia o la virtud, de manejarme sin socios, excepto en la última de las empresas, donde trabajé con un sobrino", comenta a **m2**.

"Madero Este es un negocio mío –agrega–. General Cinema es el único socio en Cinema Paradiso y Hilton, que se ocupará de la explotación, percibirá un porcentaje que oscilará entre 9 y llegará a 15, a razón de un punto más por año."

EXPERIENCIAS DE VIDA DE MARIO ROBERTO ALVAREZ

"Siempre hay que competir"

m² Por M. A. F.

"No soy de los que se expresan con reservas", dice, por si fuera necesario. "Por eso no tengo demasiados 'admiradores' –agrega–. No soy un mentiroso". Comenta que "el estudio tiene 'mala fama' por exigir el cumplimiento de los contratos, que para eso se firman" y no duda en plantear que "los arquitectos deben concretar los proyectos aceptados por los clientes y administrar bien los capitales confiados, sin las falsas complacencias que los convierten en *buenudos*".

A sus 85 vitales años, Mario Roberto Alvarez sigue en permanente actividad. Recuerda ante **m²** la época en que madrugaba para poder pagar los 5 centavos del "boleto obrero" del tranvía que lo llevaba hasta el Colegio Nacional de Buenos Aires, y que trabajó para estudiar.

"Modestia y aviso aparte", advierte al referirse a sendas medallas de oro que le entregaron por su trayectoria como alumno en el tradicional secundario, primero, y en la Facultad de Arquitectura de la Universidad de Buenos Aires, después. Por entonces llegaron a apostrofarlo: "Para qué estudiás, si te llamás Alvarez".

No se amilanó. Obtuvo una beca para un viaje a Europa en un año y en vez de quedarse con algún gran arquitecto de la época, visitó 115 ciudades y conversó con numerosos profesionales, "aplicando el método socrático que enseñaba un profesor de latín: preguntando, pidiendo opiniones, que me desasnaron mucho en lo que fue una especie de posgrado". Volvió y en los siguientes 13 a 14 años vivió "con una mano atrás y otra adelante, ya que nadie me daba una obra".

Las cosas cambiaron, pero sigue interesado por participar en concursos. Como cuando dos años antes de recibirse, "con Armesto salimos segundos en el organizado por el Club Independiente, para su sede de la avenida Mitre, en Avellaneda". Tampoco le fue bien con su propuesta de vivienda social prefabricada –asignatura que considera aún pendiente–, porque le cuestionaron el criterio aplicado para las juntas, a pesar de que era el utilizado en Francia para edificios de 14 pisos.

"Siempre hay que competir, para darse cuenta cómo está uno respecto de los demás", considera quien prefiere viajar en taxi y mantiene "el Fiat convertible, diseño de Pinín Farina, el único que sobrevive de los veinte que trajo Automóviles Alvear, hace apenas cuarenta años, y al que la gente se para a mirarlo".

Arnaldo Pampillón



■ Mario Roberto Alvarez.

EXIGIRA UNA INVERSION DE 210 MILLONES DE DOLARES

ciudad adentro de otra

m² Por Miguel Angel Fuks

Arnaldo Pampillón



■ Montadores y realizadores del proyecto, con las obras a sus espaldas. En el centro, Alberto González, el CEO de Madero Este.

Madero Este se publicita como "un emprendimiento sin precedentes" en Buenos Aires, a la que arriban y parten diariamente 2,4 millones de personas y visitan al año 10 millones de turistas. El grupo González, adjudicatario del predio ubicado en el Dique 3, invierte 210 millones de dólares para hacer "una ciudad dentro de la ciudad, con 210 mil metros cuadrados cubiertos". Confió el proyecto y desarrollo al estudio de arquitectura de Mario Roberto Alvarez y Asociados, que previó:

- ◆ El Hotel Hilton, cinco estrellas, con 424 habitaciones.
- ◆ Un centro de convenciones.
- ◆ Un "apart hotel" de 200 departamentos.
- ◆ Tres edificios de oficinas.
- ◆ Un centro comercial de 33 mil metros cuadrados cubiertos con locales, oficinas, restaurantes, patio de comidas, zona de juegos y el complejo Cinema Paradiso, con 19 salas.
- ◆ El Museo del Mar y la Navegación, para exhibir cuanto se relacione con la historia específica local.
- ◆ El reciclado y transformación en oficinas de una batería de silos (encargados al arquitecto Mariano Bielik).
- ◆ El puente que permitirá el acceso peatonal a la urbanización, con un tramo giratorio, proyectado por el español Santiago Calatrava y que se está ejecutando en Alemania.
- ◆ El estacionamiento para 2420 vehículos, con varios accesos.

Todo está conectado por una peatonal de 700 metros, entre Macacha Güemes (continuación de Perón) y Azucena Villaflor (ídem de Belgrano), donde se tratará de armonizar toda la parquización y estará la Plaza Holanda, con un amplio espacio para la recreación.

El arquitecto Alvarez proyectó otro Hilton porteño tres décadas atrás. Entonces viajó a Estados Unidos, donde aprobaron su propuesta, coincidentemente con la presentada por un colega australiano para el establecimiento en Sydney. Por distintas circunstancias, políticas y económicas, el emprendimiento local se fue postergando y un día, bastante pensado, la Cancillería expropió el terreno de Arenales y Esmeralda, donde ahora tiene su sede. Con los años, Alvarez conoció Sydney y se hospedó en el establecimiento que su colega sí pudo construir.

La realización actual no la considera como "tiempo de revancha". Se entusiasma al describir "dos hermosos árboles que conseguimos conservar"; "la posibilidad de ver el cielo desde adentro, a través de un techo transparente"; "la apertura al exterior fuera de lo común"; "el centro de convenciones separado y al mismo tiempo unido al hotel", y, por supuesto, "la suite presidencial de 300 metros cuadrados, con comedor, dormitorios principal y auxiliar y cualquier cantidad de detalles, sin olvidar el sauna, por lo que nadie tendrá pretextos para no venir". No olvida, además, la crítica a las normas urbanísticas trazadas, que obligaron a limitar la altura máxima de construcción a 30 metros.

El estudio prefiere no confirmar la fecha de inauguración, siquiera parcial, pero el inversor insiste en que sea el 31 de diciembre. Dependerá del arribo de suministros de Italia y Japón (los súper ascensores llegarán por vía aérea, a partir del 23 de octubre).

La administración y el mantenimiento del "apart" estarán a cargo de Hilton, y su comercialización la impulsa Giménez Zapiola Binswanger. "Las unidades se venderán y escriturarán a nombre de los compradores –señala Fernando Giménez Zapiola–. Cada uno participará del beneficio económico, de forma tal que el retorno de la inversión estará ligado al porcentaje de ocupación, temporaria o permanente."

Alberto González, CEO de Madero Este, pretende convencer de que esta incursión es "producto de la casualidad". Estuvo vinculado con los medios de comunicación desde que tenía 13 años hasta agosto del '98, cuando vendió lo último que tenía: un canal de cable en Asunción del Paraguay, Canal 8 de Mar del Plata e Imagen Satelital. "Todo pasaba a manos de grandes corporaciones y yo siempre tuve, no sé si la desgracia o la virtud, de manejarme sin socios, excepto en la última de las empresas, donde trabajé con un sobrino", comenta a **m2**.

"Madero Este es un negocio mío –agrega–. General Cinema es el único socio en Cinema Paradiso y Hilton, que se ocupará de la explotación, percibirá un porcentaje que oscilará entre 9 y llegará a 15, a razón de un punto más por año."

DA DE MARIO ROBERTO ALVAREZ

hay que competir"

si te llamás Alvarez".

No se amilanó. Obtuvo una beca para un viaje a Europa en un año y en vez de quedarse con algún gran arquitecto de la época, visitó 115 ciudades y conversó con numerosos profesionales, "aplicando el método socrático que enseñaba un profesor de latín: preguntando, pidiendo opiniones, que me desasnaron mucho en lo que fue una especie de posgrado". Volvió y en los siguientes 13 a 14 años vivió "con una mano atrás y otra adelante, ya que nadie me daba una obra".

Las cosas cambiaron, pero sigue interesado por participar en concursos. Como cuando dos años antes de recibirse, "con Armesto salimos segundos en el organizado por el Club Independiente, para su sede de la avenida Mitre, en Avellaneda". Tampoco le fue bien con su propuesta de vivienda social prefabricada –asignatura que considera aún pendiente–, porque le cuestionaron el criterio aplicado para las juntas, a pesar de que era el utilizado en Francia para edificios de 14 pisos.

"Siempre hay que competir, para darse cuenta cómo está uno respecto de los demás", considera quien prefiere viajar en taxi y mantiene "el Fiat convertible, diseño de Pinín Farina, el único que sobrevive de los veinte que trajo Automóviles Alvear, hace apenas cuarenta años, y al que la gente se para a mirarlo".

Arnaldo Pampillón



■ Mario Roberto Alvarez.

CAL Y ARENA

Imaginarios

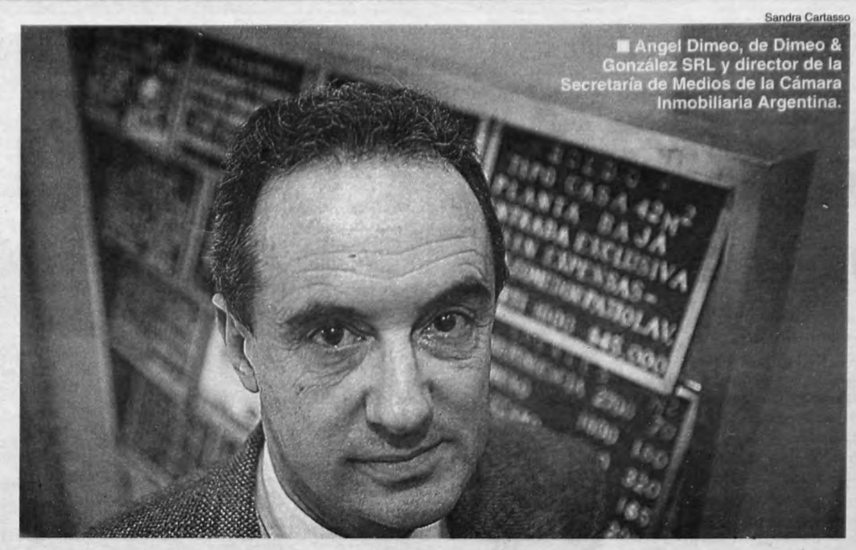
Hasta el próximo 31 de agosto está abierta la inscripción para participar en las II Jornadas de Imaginarios Urbanos que se desarrollarán en la Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo de la UBA, del 9 al 11 de septiembre. El encuentro fue organizado por la carrera de especialización en Historia y Crítica de la Arquitectura y el Urbanismo, que invita a docentes, profesionales y estudiantes de distintas disciplinas desde las que se aborda el tema, a participar e intercambiar experiencias e ideas sobre la ciudad y sus imaginarios. La actividad no es arancelada.

Peruana

El lunes 9, a las 19 horas, será inaugurada la exposición "La Arquitectura Peruana de Fin de Siglo" en el patio central de la FADU. Organizada y curada por Juvenal Baracco, el Colegio de Arquitectos del Perú y Regional Costa Central Lima está muestra itinerante se desarrollará en Buenos Aires en el marco del ciclo programado por la FADU y el Ceadig, con obras de Luis Longhi, Emilio Soyer Casa, Ruth Alvarado, Juan Carlos Domenack y Mario Lara, entre otros.

Formación

El Centro de Formación Profesional Nº 3 de la Ciudad de Buenos Aires es una escuela donde se capacita a adultos de ambos sexos, en todos los oficios relacionados con la construcción. Los cursos tienen una duración de 4 meses, en clases diarias de tres horas y media. Entre los cursos que actualmente se dictan, se incluyen las instalaciones de gas, sanitarias y eléctricas, electricista en el mantenimiento de planta, sobreestante y administrativo de obra, montaje e instalación de ascensores, instalación de calefacción y reparación de artefactos a gas, dibujo técnico, documentación de obra y ayudante práctico de la construcción.



Sandra Cartasso

■ Angel Dimeo, de Dimeo & González SRL y director de la Secretaría de Medios de la Cámara Inmobiliaria Argentina.

CUESTIONAMIENTO A LAS TASACIONES

Sólo se aprende a tasar vendiendo

"Es imposible tasar si no se tiene una visión más abarcativa del mercado, esto es, con el valor agregado de conocimientos que sólo se adquieren con la experiencia en la venta", afirma el directivo de la Cámara Inmobiliaria.

m² Por Angel Carlos Dimeo*

La experiencia: esa serie de conocimientos que se adquieren sólo con el transcurso del tiempo y el ejercicio de la tarea. En vano se trata de "normar" la tasación. Cuando se trata de propiedades usadas y aun en las nuevas, el precio de venta será siempre aquel que el mercado esté dispuesto a pagar. ¿Y quién sabe el precio del mercado mejor que la persona que está en la venta? El mercado inmobiliario no es estático, sino que tiene innumerables variantes, que son desconocidas por muchos tasadores. La tasación es una especialidad dentro del conocimiento general que debe tener el corredor o martillero.

Quiero dejar perfectamente establecido que descreo de las tasaciones meramente técnicas y mucho menos estandarizadas, dado que es imposible tasar si no se tiene una visión más abarcativa del mercado, esto es, con el valor agregado de conocimientos que sólo se adquieren con la experiencia en la venta. Todos los datos técnicos y aun normas que se utilicen como herramientas en la tasación, deberán ser interpretadas, luego, por un experto.

Tasar, esto es, poner su justo precio a algún bien, no es una ciencia exacta, pero tiene una relación directa con la razonabilidad; *el criterio y conocimiento de quien la realiza*. En esta tarea, la experiencia es el más importante valor agregado con el que se debe contar, ya que pocas veces el precio teórico, que surge de la aplicación de diferentes parámetros, es suficiente para responder con idoneidad sobre lo que vale un inmueble.

Por más normas IRAM o similares, o los cuadros demostrativos que se apliquen, si no se tiene *práctica* no se puede tasar, y ésta es una verdad que se agudiza en el rubro industrial. Cuando se tasa un galpón, se podrán evaluar (entre muchas cosas más): altura de techos, entrada para camiones, resistencia de pisos, los materiales utilizados en la construcción y hasta los vecinos, pero la comparación con operaciones realizadas es fundamental para la obtención del número que se intenta buscar.

La mejor tasación es la que está más cerca del precio de venta. *Por eso, el mejor tasador es quién más conoce el valor del mercado.*

Algunas instituciones encargan a peritos hacer evaluaciones antes de otorgar un préstamo y es usual que, a partir de ese informe, se otorgue el mismo. Muchas veces, a futuro, se encuentran con sorpresas poco agradables. El resultado responderá sólo al guarismo que surja de deducir al valor de construcción del inmueble, el deterioro sufrido por el transcurso del tiempo. Esto es, un valor teórico que casi nunca responde al precio de mercado, especialmente en el caso de galpones industriales, o depósitos, donde muchas veces la zonificación, o posibilidades de habilitación, marcarán la cantidad de interesados posibles. Incluso, hay sitios en los cuales el inmueble dejó de valer como tal, en cuyo caso el valor teórico está aún más lejos de la realidad y algunas veces *el préstamo acordado es igual o mayor al valor total que se puede obtener en la venta.*

El destino, o el uso posible del bien, forma parte del precio y esto no debe olvidarlo el tasador, quien tampoco tiene que ser "atraído" por las razones que pudiera invocar el propietario (si éstas no fueran razonables) y, por el contrario, proponer con firmeza y convencimiento lo que dicte su profesionalismo.

Los operadores inmobiliarios (y no ingenieros, arquitectos o agrimensores), en mi opinión, son los más capacitados para tasar adecuadamente. El soporte que otorga el conocimiento del mercado es fundamental a la hora de emitir una opinión. Este conocimiento a partir de la experiencia suele estar ausente en el bagaje de conocimientos de otros profesionales que no sean *operadores inmobiliarios*. Dicho en pocas palabras: *zapatero a tus zapatos*. En vano bancos y otras instituciones crediticias tratan de que la tasación sea una operación más, de las que habitualmente manejan mediante "códigos de procedimientos". Pretenden que un empleado sin salir de una oficina abra una carpeta y utilizando ecuaciones predeterminadas, sumando, restando y multiplicando, pueda decir el valor de una propiedad. Eso sí; para justificar la precisión de la misma, deberá ser acompañada por fotografías digitalizadas y valores comparativos.

¿Sabrán las mencionadas instituciones, cómo se obtienen los "comparativos", en algunos casos? ¿Es válido este tipo de estudio cuando telefónicamente se solicita el precio del metro cuadrado a otro colega, en tal o cual zona? En muchas oportunidades, el precio dado por teléfono, o publicado en un aviso, es distinto del monto en que se realiza la venta. La consulta efectuada, tomando como base lo primero, será, consecuentemente errónea.

Cada pedido de tasación puede obedecer a distintos motivos y creo importante diferenciarlos, dado que cada uno, reclamará de nosotros, distintos conocimientos y actitudes.

** Miembro del Consejo Directivo de la Cámara Inmobiliaria Argentina.*